

N I U S

La relación entre un contenedor, una naviera y el precio de tu champú

- Los precios de los fletes se han disparado desde el pasado otoño por la enorme demanda para transportar mercancía desde Asia
- Los importadores advierten de que esta situación encarecerá los productos y puede provocar desabastecimientos

La manguera con la que regará el jardín este verano, los botes del gel con el que se ducha o la tela de la camiseta que estrenará en la playa tienen varias cosas en común: se fabrican en China y pueden encarecerse en los próximos meses. Todos ellos están salpicados por importante crisis que sufre el comercio marítimo desde mitad del pasado año, porque el estallido de la crisis del covid ha provocado que no haya suficientes contenedores para transportar la mercancía que viene desde Asia.

Estos grandes embalajes metálicos, en los que se realiza el 90% del transporte de mercancías en el mundo, están sufriendo las consecuencias de la pandemia, que ha provocado desde mediados del pasado año un cuello de botella en el comercio marítimo. Esta congestión se ha trasladado a los precios de los fletes, el alquiler del espacio para trasladar la carga, que ha llegado a multiplicarse hasta cinco veces respecto a la situación previa al covid. Y de ahí, puede encarecer el precio que acabe pagando por los productos el cliente final.

Caída y fuerte rebote de la demanda

En el primer semestre de 2020 el comercio mundial se paraliza por la crisis del covid. Las fábricas chinas cierran, la demanda decrece y las navieras que transportan estos contenedores de mercancía reducen tráfico para adaptar su oferta: menos rutas y menos barcos (el llamado *blank sailing*), y menos espacio de transporte. Al mismo tiempo, en los puertos se implantan medidas y protocolos de seguridad para las labores de carga y descarga, que ralentizan todo el proceso.

El ajuste se mantiene hasta el verano del pasado año, cuando comienza a recuperarse la demanda de una forma completamente radical. “Había muchas órdenes de pedido dadas, se incrementaron muchísimo las compras online porque la gente no gasta en servicios y las empresas importadoras sí necesitaban la mercancía que habían pactado durante el año anterior. La demanda crece de forma brutal, pero la oferta para trasladar todos esos productos no se ajusta”, explica Rafael Cascales, presidente ejecutivo de Acocex, la Asociación Española de Profesionales de Comercio Exterior.

N I U S

Para este importador de productos textiles, la falta de contenedores es solo una parte del problema y no la más importante. En cambio, pone el foco en las navieras. “Es cierto que este parón del primer semestre de 2020 provoca que muchos contenedores enviados a occidente no regresen y haya cierta escasez, pero China es el mayor productor de contenedores del mundo, fabrica millones y ha seguido haciéndolo”, reflexiona lamentando la falta de voluntad de los armadores de adaptarse a la demanda. “No ajustan ni el tráfico ni el número de contenedores ni el personal disponible para hacer estas cargas”, señala.

También pone se pone el foco en estas empresas desde de la Federación Española de Transitarios, FETEIA-OLTRA. Agustín Montori, presidente de la Comisión Marítima de esta asociación que agrupa a las organizadoras de la logística y el transporte entre las empresas de comercio internacional. Él considera que la pandemia ha permitido a los armadores actuar de un modo prácticamente oligopolístico.

“Entre diez armadores controlan el 80% de la oferta del mundo. No pueden pactar los precios, pero hacen todo lo demás. Controlan la oferta, ponen los barcos y se reparten el tráfico”, explica Montori refiriéndose a la exención de ciertas normas de la competencia que la UE permite desde hace años a estas empresas para mejorar su eficiencia.

A esto se une, asegura, que la digitalización les ha permitido controlar los bookings – las reservas de transportes de contenedores- y conocen muy bien cuales van a ser las necesidades. “Pueden planificar mucho mejor el uso de los barcos, obviamente de acuerdo con su interés, que es tenerlos llenos”.

Desde las navieras niegan cualquier actuación en términos de oligopolio y defienden que la situación de congestión se debe a las restricciones operativas que se mantienen todavía en todos los lugares del mundo a causa del covid y que ralentizan todas las operaciones.

“El mercado es libre, y todas las compañías estamos sujetas a las autoridades de la competencia. Está absolutamente prohibido que entre nosotros fijemos estrategias en el mercado y no lo hacemos. Cualquiera que quiera está libre de construir un buque. No hay ningún tipo de barrera”, señalaba esta semana el director general de la empresa marítima COSCO en España, Albert Oñate, en un encuentro virtual.

Los precios disparados

En lo que no hay dudas es en que este desajuste entre la oferta y la demanda para trasladar la mercancía ha causado un aumento espectacular de los precios. “Hace una semana pagué 6.000 dólares por un contenedor de 20 pies (los llamados TEU, que miden seis metros de largo) cuando hace un año pagaba 1.200”, explica Rafael Cascales, que enumera los efectos negativos que esta tendencia está provocando en el comercio internacional.

N I U S

“Hay varios impactos. Primero, una subida de precios brutal que repercute en los importadores y que acabará llegando, de alguna manera, al cliente final. Además, si estás importando materias intermedias que luego son utilizadas en occidente para fabricar desde vehículos a productos alimentarios o cosméticos, esta situación de colapso te paraliza la producción. Por otro lado, si lo que importas son productos de bajo valor añadido, con muy poco margen, simplemente dejas de hacerlo porque vas a perder dinero. Esto está pasando desde septiembre y hay verdaderas dificultades en algunos sectores”.

Se trata, dice de “graves consecuencias” que han llevado a los intermediarios del comercio internacional a dirigirse al Parlamento Europeo para reclamar un marco normativo que permita estabilizar la situación.

Problema temporal o “nueva normalidad”

En lo que parece que todos los implicados están de acuerdo es que el cuello de botella en el transporte marítimo y la subida de los precios no tendrán una rápida solución. A comienzo de año los expertos pronosticaban que la evolución de la pandemia permitiría recuperar cierta normalidad, pero la crisis del Evergiven provocó nuevas congestiones que han llevado de nuevo los precios de los fletes hasta máximos.

“En este momento los grandes armadores están invirtiendo en equipo, porque si no llegaría una eclosión total, hay iniciativas pero insuficientes para el crecimiento de la demanda: se buscan otros armadores, otro tipo de barcos que normalmente no llevan contenedores, pero todo eso presenta muchos problemas. La solución a corto plazo no existe, y a medio tampoco”, pronostica Montori, que espera que el alivio al transporte marítimo llegue comience a llegar en el tercer trimestre y se consolide en a finales de año cuando la oferta mejore con la entrega de nuevos buques y más contendores.

En esa previsión coincide el responsable de la naviera COSCO, que considera que los precios no se mantendrán en el nivel actual, pero tampoco volverán a los bajos niveles de los últimos años. “Este aumento de los bienes de consumo es absolutamente inusual y en la medida en el el sector servicios se recupere con la mejor evolución de la pandemia, automáticamente bajará”, señaló Oñate. “Quien marca la tendencia”, asegura, “es el mercado”.